

证券代码： 000031

证券简称：大悦城

大悦城控股集团股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2026-002

投资者关系活动类别	☐ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☒ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☐ 其他（请文字说明其他活动内容）
活动参与人员	线上参与公司 2026 年半年度业绩说明会的投资者
上市公司接待人员姓名	董事长：姚长林 董事、总经理：田佳琳 独立董事：杨金观 董事会秘书：邓晓天
时间	2026 年 09 月 17 日 15:00-16:00
地点	价值在线（ https://www.ir-online.cn/ ）网络互动
投资者关系活动主要内容介绍	1.请问管理层如何看待当前的市场,尤其是828新政之后的市场。 答：当前房地产市场基本面仍处于调整之中，短期需求和供给两端都存在一定压力。2026年1-8月全国房地产开发投资、新建商品房销售面积、销售额等指标仍持续下降。但市场也显现若干积极变化：商品房待售面积库存延续回落态势；北京、上海、深圳、杭州等热点城市1—8月成交有所修复，土地市场活跃度较前期显著回升。 828新政改变的不仅是住宅开发，而是对房地产开发、融资、销售等基础制度进行整体重构，标志着行业发展新模式加快落地。 自房地产市场调整以来，大悦城控股基于行业和自身特点，持续开展战略研究和规划，于2024年升级确立“1123”战略体系，提出“提升商业引领地位”，与当前政策导向及行业发展

	趋势高度契合，本次新政对控股整体战略影响不大。 对公司业务的影响方面，从趋势看，新房供应阶段性收缩有助于改善供求关系、加快去库存，公司现有货值的去化环境有望边际改善。同时，公司财务结构稳健，深耕核心城市，拥有购物中心、写字楼、产业园、酒店等多元持有型业态，可持续贡献稳定现金流，有效对冲新政带来的短期影响。公司背靠中粮集团央企资源，具备上市公司平台优势，并已成功发行华夏大悦城商业REIT，在本轮融资政策中具备更有利的融资条件。目前，公司已着手优化投资、运营、营销、现金流安排，积极适应政策变化。 2.每年都在计提资产减值，为什么不一次性计提完全？房地产现状有目共睹，一次性计提可以让投资者更好了解财务真实情况。 答：根据企业会计准则规定，资产减值必须在每个资产负债表日基于实际的减值情况计提。公司会持续按照准则要求审慎开展资产减值测试与计提工作，保障投资者能够获取真实、准确的公司财务信息。 感谢您对公司的关注与建议。 3.各大商业地产品牌都在做自己的会员体系，请分享一下大悦城的做法 答：大悦城会员体系以大悦会员为核心载体，围绕“年轻力”客群运营，搭建统一数字化会员平台，打通线下购物中心、线上小程序、社群多触点，构建会员注册、积分、权益、活动、消费洞察一体化运营体系，覆盖全项目统一会员账户，实现跨店积分通兑、权益互通，精准沉淀高价值客群资产，支撑商户增效与商场销售提升。截至2026年6月底，会员规模达2680万人，同比提升25%。 2026年上半年，公司通过迭代会员画像体系，落地IP、潮流类会员专属活动，优化积分权益，依托会员数据赋能商户经
--	--

	营；同时打通线上线下全域触点，持续扩大私域会员资产，提升会员复购与消费贡献，上半年会员销售额56.6亿元，同比提升18.9%；会员动卡324万人，同比提升18.9%，为业绩提升创造良好条件。 4.8月28日证监会发布关于资本市场支持构建房地产发展新模式的意见，请问公司计划如何运用相关政策机会，做好市值管理？ 答：公司高度重视市值管理工作，近年来已经通过港股上市公司私有化、发行REITs等资本运作积极理顺公司架构、搭建更能适应未来发展的体系。公司将认真研究证监会对本次房地产资本市场支持政策，结合8月28日发布的《关于资本市场支持构建房地产发展新模式的意见》，围绕上市房企再融资、并购重组、债券、ABS、REITs等工具，盘活存量资产、优化资本结构。 后续如有资本运作，将严格合规履行披露义务。 5.请管理层重点分享一下上半年商业经营的情况。 答：上半年公司坚持“卓越的城市运营与美好生活服务商”战略定位，商业板块展现较强经营韧性，组织改革与业务拓展同步取得阶段性成果。 一是稳健经营数据体现超强抗周期能力。2026年上半年，公司购物中心实现销售额234.02亿元，同比增长6.4%，客流达到2.31亿人次，同比提升15.5%。在调改升级的客观因素影响下，上半年出租率保持93%高位，展现行业头部地位。此外营业收入和净利润较上年同期均实现增长，运营质量不断提升。 二是全国年轻力营销落地见效。全国30座项目联动开展“大悦嗨新节”，累计举办超200场IP展、潮流活动。活动期间销售额5.7亿元，客流388万人次，客流同比提升18%，新增动卡会员16万，会员消费占比达到48%，多项场内品牌创销售新高，有效拉动客流与销售；会员精细化运营持续深化，分层运营、
--	---

	会员专属权益体系不断完善，会员消费贡献持续提升。 三是存量商业持续焕新、首店经济发力。各项目持续推进业态迭代与场景升级，集中引入区域首店、品牌旗舰店，上半年全国项目引进首店300余家。优化场内品牌矩阵，持续强化大悦城首发经济的差异化优势，巩固商圈竞争力。 四是大悦生活平台组建完成，轻资产外拓奠定良好基础。商业、物业板块整合成立大悦生活，完成党委组建等组织配套工作，打通商业运营与物业服务协同机制，内部做好轻资产输出标准化体系，为后续规模化扩张打下基础。 五是存量资产盘活取得实质性进展，启动标杆商业项目天津大悦城为底层项目的REITs申报工作，为大悦城控股“投融建管退”打通再添实证。 6.成都大悦城REIT运营稳定，天津大悦城REIT申报进度如何？后续还有哪些商业资产计划纳入REITs？ 答：以天津大悦城为底层资产的商业不动产REITs正在有序申报中。 公司目前在手项目充足，除本次天津大悦城REITS项目及已发行的华夏大悦城消费REIT（底层资产为成都大悦城）外，公司正在持续推进多层次存量资产盘活工作，积极筛选后续扩募资产储备，最大化RRITs工具的战略和 market 价值。 7.公司今年下半年有什么新推销售的项目，截至目前的去化情况如何？是否能完成全年的销售目标？ 答：公司下半年重点打造的新推项目包括上海北外滩壹号风貌别墅、三亚悦玺壹号、深圳祥云国际二期、沈阳中粮广场新一期住宅产品、南京天悦锦麟新推地块等。公司坚持产品为先的开发理念，立足核心城市客户真实居住需求，兼顾产品品质、场景营造与交付标准，打磨好房子产品体系。围绕"主动健康、场景生活"核心产品主张，站在全生命周期维度，聚焦“高
--	--

	性能”及“真场景”两方面开展产品研发及落地应用，夯实高质量开发、打造好房子"的战略定位。结合各项目节点有序推进筹备、蓄客与入市工作。 828楼市新政出台后，将进一步规范商品住房销售体系，有序推动行业回归品质经营逻辑。公司将充分发挥央企稳健经营优势，把握制度变革带来的结构性机遇，持续强化产品力、交付力建设，聚焦核心城市优质货量，抓好销售去化与回款管理，全力推进下半年经营目标达成，实现开发业务稳健高质量发展。 感谢您对公司的关注。 8.酒店板块上半年收入5.33亿元，同比+14.36%，酒店板块收入增长的原因是什么，有什么新的战略？ 答：2026年上半年，公司酒店板块实现营业收入5.33亿元，同比增长14.36%；利润总额、净利润同比均增加超过3000万元，盈利能力较上年同期明显增强。平均房价（ADR）提升至1792元，同比增长23%，成为收入增长的核心驱动。 高端酒店表现突出。三亚瑞吉、美高梅ADR同比分别增长26%和31%，稳居区域前列；其中瑞吉平均房价及每房收益全面超越竞品酒店，由价格“跟随者”转变为“引领者”。北京华尔道夫境外客源拓展成效显著，竞争指数保持领先；北京大悦酒店在周边竞品价格下行的情况下实现逆势稳健增长。 9.1-8月拿地情况以及下半年的拿地展望？ 答：公司5月获取津南长（挂）2026-05号地块。项目位于天津市南开区长江道北侧、平利路西侧，公开市场招拍挂获取，为商品住宅项目。占地11,954.1平方米，计容建面19,200平方米，总地价4.11亿元。 近年来公司投资风格趋于稳健，以现金流安全为前提量入为出，严格按照公司投资策略及投资回报要求筛选项目，确保
--	--

	投资安全边际、防控潜在市场风险。2023年以来获取项目均聚焦于北京、上海、成都、杭州、南京、西安、三亚等一线、强二线城市的核心板块，市场相对健康、项目去化确定性强。 下半年拿地工作会结合828新政下各地出台细则作进一步研判。 10.公司新成立“大悦生活”，整合商业事业部、物业事业部，组织调整后的具体成果？ 答：整合商业事业部、物业事业部成立大悦生活后，公司全面贯彻以客户为中心的理念，系统梳理商业和物业业务情况、组织情况、团队情况，以“一体化”“专业化”为目标梳理机制、融合团队进一步优化管控方式、提升管理效能，为业务拓展做好资源积累和组织保障。 2026年上半年大悦生活完成组织调整后，各项经营工作顺利开展，各项财务指标均完成预算，且较同期均实现增长。 11.集团对公司有哪些支持的举措 答：中粮集团是获得国资委批准的以房地产开发、投资及管理为主业的16家中央企业之一，大悦城是中粮集团唯一地产板块，集团一直高度重视及全方位支持大悦城的发展。 依托中粮集团信用背书及多元融资渠道，公司持续强化资金安全与财务韧性，降低融资成本。 中粮集团在战略方向、品牌赋能、资源赋能及管理机制上的持续优化，为公司稳健经营提供了坚实保障。 12.请单独介绍一下公司融资是否存在压力，上半年融资方面的主要工作。 答：上半年，公司持续优化资金管理体系，确保流动资金高效运作，在业务端持续做好开源节流，同时积极推进REITs发行，释放资产价值。在融资端，继续发挥央企优势，积极把握信贷、债券等融资渠道的支持政策机会，保持融资渠道畅通，
--	---

	持续推动融资成本下降和债务结构优化，提升现金流韧性。 融资成本持续下探，债务结构显著优化，2026年上半年加权平均融资成本3.11%，同比下降0.53个百分点。依托AAA主体信用评级优势，在上半年不利的市场环境下，公司全面完成2026年到期公司债转售和发行工作，金额总计40.3亿元，发行和转售利率低于市场估值，认购倍数高于市场水平，得到市场投资人的广泛认可。 截至2026年6月末，公司资产负债率77.11%，保持行业中等水平。公司有息负债673.8亿元，其中：银行贷款占比76.5%、中期票据及公司债券占比23.5%。一年内到期债务161.1亿元，占比24%，债务期限合理。 下半年，公司将坚持稳健的现金流管理策略，全力以赴稳增长、稳经营，一方面，加强流动性管理，持续做好开源节流，加快住宅开发项目的去化和快速回款，同时合理安排工程节奏、严控各项费用开支，努力提升经营活动现金流。另一方面，加强融资管控，做好到期负债的统筹安排，确保到期融资兑付，有序降低负债规模，确保整体财务结构健康、实现平稳可持续发展。 感谢对公司的关注。 13.请介绍一下公司写字楼和产业地产的主要情况 答：2026年上半年，全国一线城市写字楼及产业园租赁市场竞争仍旧激烈，一线城市办公空置率约23%，板块分化加剧。面对当前持续承压下行的租赁市场环境，公司产业与写字楼业务紧扣续租稳盘、新签提质双轮联动招商策略，举办“2026年华南商办大会”、“大悦·同行者计划启新发布会”等推广活动63场，稳守经营基本盘。当期新签面积8.14万m²，完成续签面积17.11万m²，整体续租率达80.22%，上半年写字楼整体出租率89.4%，产业地产出租率91.8%，优于行业均值，有力对冲市场
--	---

	下行压力。 管理输出业务方面，公司持续拓展产业地产轻资产业务版图。2026年上半年公司成功获取北京市昌平区永安古城城市更新一期（鑫隆市场）项目，该项目由昌平区属国企开发建设，总建筑面积约3.67万m²，此次委托范围涵盖项目全周期招商运营管理，项目的落地为公司探索存量资产盘活与老旧市场升级提供了创新范本。同时公司在浙江嘉兴市成功中标嘉兴南湖角里未来双创港项目，总建筑面积约3.34万m²，该项目由嘉兴市南湖区属国企南湖城发集团投资开发建设，落位嘉兴市主城区核心发展板块，是区域工业遗存活化利用、城市有机更新的重点示范工程。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	本次活动不涉及未公开披露的重大信息。
附件清单（如有）	无
备注	无